

Роль бизнес-акселераторов в системе инноваций

Статья посвящена анализу одного из наиболее распространенных международных форматов поддержки инновационных стартапов — бизнес-акселерации. В ней рассматриваются существующие подходы к определению бизнес-акселераторов и их роли в системе инноваций, а также приводится статистика по ключевым показателям деятельности международных программ акселерации за 10 лет.

Ключевые слова: бизнес-акселератор, бизнес-акселерация, инновации, инновационная система, коммерциализация инновационных проектов, поддержка стартапов, регулирование инновационной деятельности, стартапы, технологический трансфер, трансфер инноваций.

С позиции регулирования инновационной деятельности (далее — ИД) формирование благоприятных условий для технологического трансфера подразумевает сближение компонентов инновационной системы (далее — ИС), их интеграцию в процессе создания инновационной продукции и обеспечение соответствия параметров разрабатываемой продукции и оказываемых инфраструктурных услуг интересам потребителей (конечных потребителей инновационной продукции и потребителей инфраструктурных услуг в лице инновационно ориентированных организаций).

Коммуникативный разрыв между участниками ИД (университетами, предприятиями, регулирующими органами, организациями инновационной инфраструктуры, конечными потребителями), и, как следствие, несоответствие параметров продукции и инфраструктурных услуг потребностям рынка, являются серьезными барьерами для коммерциализации инновационных проектов.

На сегодняшний день ключевая роль в системе инноваций во многом отведена именно функции содействия коммерциализации [9] и программы бизнес-акселерации выступают одним из наиболее распространенных форматов исполнения данной функции.

Определение бизнес-акселераторов

Магистерская диссертация Д. Кристиансена «Копирование Y-Combinator: концепция развития посевных программ акселерации» [3] явилась одним из первых научных трудов, в котором анализируется данный феномен на примере первого и наиболее эффективного бизнес-акселератора (далее — БА) Y-Combinator (США, Калифорния, 2005 г.).

В своей работе Кристиансен выделил несколько ключевых составляющих программ акселерации:

1. Выделение финансирования проектам на посевной стадии.
2. Поддержка проектных команд с опытом работы в технической сфере.



Д. А. Статовский,
генеральный директор,
ООО «ЮЭНСИ МЕДИА»
statovskiy@gmail.com

3. Оказание поддержки в определенно установленный временной период.
4. Проводимая образовательная программа сконцентрирована на продуктивном бизнес-консалтинге.
5. Развитие связей (нетворкинг) проектных команд, организация встреч и предоставление контактов с инвесторами и экспертами.

Позднее совместно с экспертами Nesta [13], Кристиансен сформулировал более точное определение бизнес-акселератора [14], определив его как программу поддержки стартапов, обладающей следующими признаками:

- открытый отбор, в котором могут принять участие все желающие;
- инвестирование в компании на предпосевной и посевной стадиях в обмен на долю в уставном капитале;
- услуги оказываются для сформированных групп проектов (классов), не по запросу;
- мероприятия и менторские услуги нацелены на работу с командами, а не индивидуальный консалтинг.

К акселерационным программам не относятся те, где командам приходится платить за услуги, не относятся и деятельность инкубаторов, которые предоставляют выгодные условия аренды и оказания услуг в обмен на долю в компании, а также программы, закрытые для участия со стороны студенческого сообщества.

Исследование Кристиансена послужило основой для создания базы БА [14], содержащей информацию о ключевых показателях деятельности. Анализу собранной за 10 лет статистики по программам бизнес-акселерации будет посвящена вторая часть статьи.

Следует отметить, что программы БА относительно недавно стали предметом исследований и российских специалистов. Для определения БА можно привести основные положения работ, посвященных данной проблематике (табл. 1).

В период появления первых БА (Y Combinator, США — 2005 г., Techstars, США — 2007 г.) их часто

Определение бизнес-акселераторов

Автор, публикация	Определение и основные характеристики
В. И. Воронов, Д. Куприянова. Исследование деятельности бизнес-инкубаторов и акселераторов в модели инкубационного цикла [5]	БА — программы поддержки стартапов, предполагающие интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки (от 3 до 6 месяцев), инициируемые самостоятельно, либо на базе технопарков, фондов или бизнес-инкубаторов. Акселераторы создают условия для быстрого создания проекта, достаточной силы для выхода на рынок и получения инвестиций, предоставляют сильную экспертную поддержку, обучение, связи с партнерами и инвесторами, освещение в СМИ, инвестиции. Среди основных преимуществ автором выделены менторская поддержка и инвестиции
О. А. Жданова. Бизнес-акселератор – институт венчурной инфраструктуры [6]	БА — один из новых инфраструктурных институтов венчурной системы, создающийся с целью разносторонней поддержки венчурных (инновационных) проектов (стартапов). БА предлагают комфортные офисные помещения, консультации, юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную, логистическую и PR-поддержку, специальное обучение (в частности, циклы лекций, семинаров, тренингов, мастер-классов и деловых игр), направленное на формирование у членов стартапа специальных знаний и навыков. Особое внимание уделяется бизнес-модели и маркетинговой стратегии. Автор отмечает, что БА не поддерживают проекты, связанные с фундаментальными разработками, требующими существенных капитальных затрат, временного ресурса, не подлежащие коммерциализации и не имеющие четкого потенциального рынка сбыта продукции. Также автор приводит классификацию БА по отраслевому, географическому, организационному, стадийному и другим признакам. Так, выделяются акселераторы полного и неполного цикла, частные и государственные, коммерческие и некоммерческие, специализирующиеся на разных стадиях жизненного цикла компаний и др.
М. Р. Козлов. Ускорение на ходу эффективный бизнес-тренинг для стартапов, или что же все-таки ускоряется в акселераторе? [7]	Узкоспециализированный современный тип бизнес-инкубаторов. Появились в результате деятельности технологических корпораций, направленной на поиск стартапов с перспективными технологическими разработками. Основная цель акселераторов – получение дохода, среднего, в сравнении с крупным венчурным капиталом. Основа бизнес-модели акселераторов – формирование инвестиционного фонда за счет нескольких инвесторов, средства которого направляются на реализацию программы акселерации и покупки доли в компаниях, прошедших предварительный отбор, для последующего получения дохода на росте её стоимости. Программа направлена на решение задач проектных команд в вопросах менеджмента, привлечении инвестиций, коммерциализации, защите интеллектуальной собственности и др.
А. В. Цветных, Ю. В. Федорова. Бизнес-акселератор как специальная форма поддержки инновационной деятельности в регионе [10]	Специальная форма комплексной предпринимательской деятельности, обеспечивающая интенсификацию разработки и коммерциализации инновационного продукта. Акселератор рассматривается как элемент инновационной инфраструктуры региона, деятельность которого направлена на решение следующих задач: предоставление актуальной юридической и финансовой информации; консалтинг по разработке бизнес-модели и построению компании; обучение команды проекта необходимыми знаниями для эффективного развития бизнеса; предоставление стартовых инвестиций; отбор наиболее рентабельных проектов, привлечение к их реализации инвестиций; предоставление проектам инфраструктуры (услуг — <i>прим. авт.</i>) — партнерская поддержка коммерциализации проектов
Д. А. Стаговский. Современная практика регулирования инновационной деятельности и концепция микросистем инноваций [9]	БА — элемент инновационной системы, функционирование которого направлено на обеспечение благоприятных условий для интенсивной коммерциализации инновационно-ориентированных проектов за счет повышения уровня управленческих компетенций, построения и развития коммуникаций инициаторов бизнес-проектов, а также предоставления доступа к инвестиционным ресурсам. Ключевыми признаками БА выступают: предварительный отбор проектов, сжатые сроки подготовки проектных команд, предоставление посевных инвестиций для разработки, сопровождения проектов, разработка прототипа («Minimum Viable Product»), активные коммуникации, развитие компетенций, тестирование продукта и работа с конечным потребителем («customer development» [2]). Бизнес-модель классического акселератора построена на приобретении доли в проекте, увеличении ее стоимости за счет интенсивного развития проекта и последующей продаже доли. Однако, по мнению автора, сегодня границы данного явления существенно расширились, и акселерация может выступать не только инструментом оптимизации инвестиционного портфеля венчурных фондов, но и механизмом регулирования инновационной деятельности. Автором описывается опыт внедрения программы акселерации в практику государственной поддержки малых инновационных предприятий Санкт-Петербурга

ставили в сравнение с бизнес-инкубаторами, выделяя преимущества и недостатки, однако, по мнению автора, акселерация в первую очередь является инструментом или набором принципов в арсенале участника ИД — регулирующего органа, использование которых может быть направлено также и на повышение эффективности региональных процессов технологического трансфера. Согласно промежуточным результатам исследования, предметом регулирования могут выступать как инновационные процессы отдельно взятой организации (например, венчурного фонда), так и деятельность более крупных организационных систем (региональной инновационной системы) [9].

В России популярность БА и схожих по принципам программ и мероприятий начала набирать обороты в 2009–2010 гг. В Санкт-Петербурге на тот момент подобные инициативы носили единичный характер и реализовывались преимущественно частным сектором (например, программа «Startup Weekend» [15]), а также небольшим числом вузов (например, СПбНИУ ИТМО) и организаций инновационной инфраструктуры (например, бизнес-инкубатором «Ингрия»). В качестве примера действующих российских акселераторов и схожих по принципам программам можно привести программу «SUMIT» [16] (СПбНИУ ИТМО),

акселератор Фонда развития интернет инициатив [17]. В 2012 г. в рамках разработанной автором программы поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге был запущен первый государственный БА «Бизнес — для меня» [18].

Наибольшая активность БА в России и мире пришла на 2011–2013 гг., большая часть ныне действующих акселераторов (порядка 70% общей численности) появилась именно в этот временной период.

Основные показатели деятельности БА

На начало 2015 г. в мире (без учета российских БА) насчитывалось порядка 226 БА, 154 из которых появились в период с 2011 по 2013 гг. [14]. Для сравнения, в 2007 г. таких организаций было 9. Наибольший прирост программ акселерации БА пришелся на 2012 г. (75 БА, рис. 1, 2).

В период с 2011 по 2013 гг. основной прирост численности бизнес-акселераторов пришелся на США, Европу и Великобританию (рис. 3).

Наибольшее число БА осуществляют свою деятельность в США (122), Европе (41) и России (27) (рис. 4, 5) [12, 14].

В международной практике средний объем посевных инвестиций бизнес-акселераторов составляет

порядка \$30000, средняя доля участия акселератора в компании — 8% (рис. 6). За десятилетний период в среднем на один бизнес-акселератор пришлось порядка 25 принятых проектов.

За 10 лет лишь по 6% проектов произведен выход, 7% погибло, остальные 87% находятся на стадии сопровождения (рис. 7).

Всего в рамках программ акселерации было профинансировано свыше 4230 проектов (компаний) на общую сумму \$7,16 млрд (свыше \$4 млрд приходится на Y-Combinator), на сегодняшний день выход состоялся из 243 компаний (24 акселераторов), общая стоимость возврата инвестиций составила \$3,38 млрд. В табл. 2 представлены данные по 10 самым крупным акселераторам (по объему привлеченных инвестиций в курируемые компании).

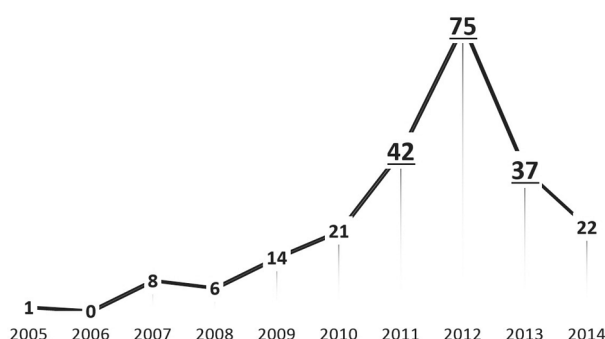


Рис. 1. Ежегодный прирост численности бизнес-акселераторов

Заключительные положения

На сегодняшний день не сложилось однозначной оценки эффективности деятельности бизнес-акселераторов. Несмотря на выдающиеся финансовые результаты Y-Combinator или TechStars, сегодня данная форма организации поддержки стартапов нередко подвергается критике за завышенные инвестиционные оценки, за невыполнение функции инвестиционного фильтра и «сомнительную инвестиционную привлекательность проектов» [11]. Очевидно, что в вопросах оценки эффективности БА как элемента ИС, качественные параметры проектов-выпускников, характеризующие степень их жизнеспособности как самостоятельных экономических субъектов, представляют куда большую ценность по сравнению с данными

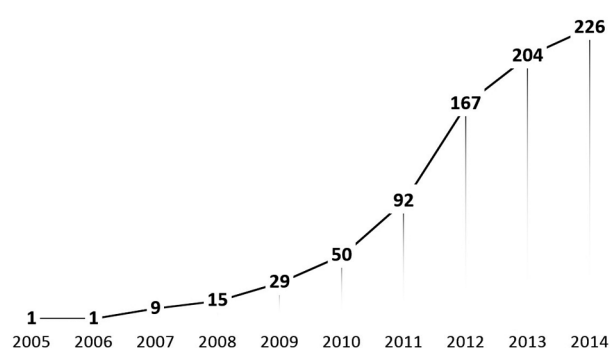


Рис. 2. Общая численность бизнес-акселераторов, 2005–2014 гг.

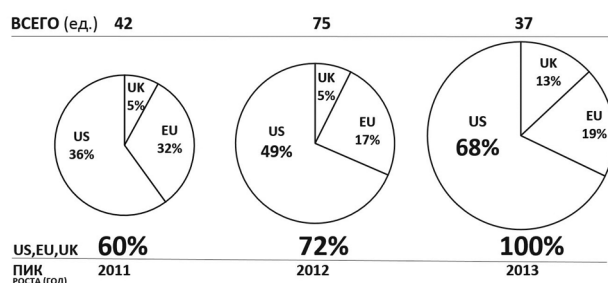


Рис. 3. Структура прироста численности бизнес-акселераторов по географическому признаку в пиковый период



Рис. 5. Структура численности бизнес-акселераторов по географическому признаку

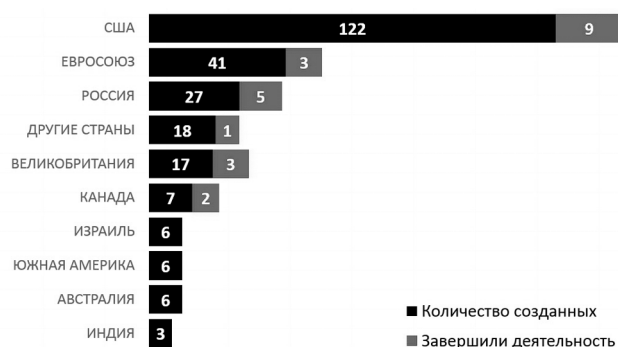


Рис. 4. Численность бизнес-акселераторов по географическому признаку

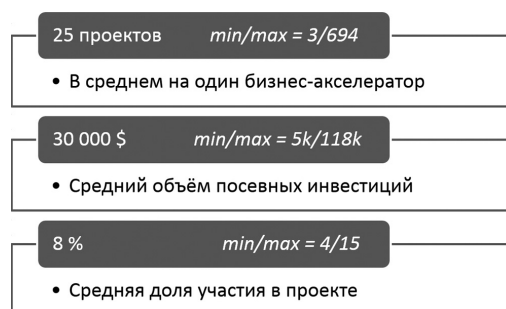


Рис. 6. Основные характеристики бизнес-акселераторов



Рис. 7. Статистика по проектам бизнес-акселераторов, 2005–2014 гг.

Ранжирование программ акселерации по объему привлеченных инвестиций в курируемые компании

Программа	Страна	Год основания	Стоимость привлеченных инвестиций (\$ млн)	Стоимость возврата инвестиций (\$ млн)	Количество компаний			
					Всего	На со-провождении	По-гибло	Со-стоялся выход
Y Combinator Link	US	2005	4038	2284	694	520	85	89
TechStars Boulder Link	US	2007	249	33	77	44	13	20
AngelPad Link	US	2010	231	401	85	65	6	14
TechStars Boston Link	US	2009	202	119	83	69	9	5
TechStars NYC Link	US	2011	187	23	60	46	6	8
500startups Link	US	2010	178	21	240	223	5	12
Seedcamp Link	UK	2007	131	17	118	102	9	7
DreamIT Ventures – Philadelphia Link	US	2007	124	1	63	54	6	3
Capital Innovators Link	US	2010	111	0	34	34	0	0
fbFund (закрыта)	US	2007	110	360	45	35	5	5

об инвестиционных вливаниях. Однако, без сомнения, масштаб и частота последних, как и система акселерации в целом, заслуживает внимания как со стороны теории, так и со стороны практики регулирования инновационных процессов.

Деятельность современных бизнес-акселераторов служит наглядным подтверждением гипотезы о роли близости и коммуникаций участников ИД в вопросах технологического трансфера [8]. Для проектных команд работа в рамках БА, подразумевает развитие их компетенций, установление связей с отраслью, организациями инновационной инфраструктуры и конечным потребителем, расширение доступа к ресурсам и услугам ИС. С позиции регулятора (функции которого могут быть «возложены» как на государство, так и частный сектор), БА выступают инструментом сближения и интеграции участников ИД. И наконец, с исследовательской точки зрения, анализ процессов акселерации предоставляет широкие возможности для апробации различных научных подходов к организации ИД (концепции тройной спирали [4], концепции близости [1], концепции «customer development» [2] и др.).

Список использованных источников

1. R. Boschma. Proximity and Innovation: A Critical Assessment// Regional Studies, 2005.
2. B. Cooper, P. Vlaskovits. The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany, 2010. <http://www.custdev.com>.
3. J. D. Christiansen. Copying Y Combinator: A framework for developing Seed Accelerator programs, MBA Dissertation/ Individual Project Judge Business School & Jesus College, Cambridge University of Cambridge, 2009.
4. H. Etzkovitz, L. Leydesdorff. The dynamic of innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of university – industry – Government relations//Research Policy 29, 109-12, 2000.
5. В. И. Воронов, Д. Куприянова. Исследование деятельности бизнес-инкубаторов и акселераторов в модели инкубационного цикла//Материалы конференции «Современные наукоемкие технологии», № 5, 2014.

6. О. А. Жданова. Бизнес-акселератор – институт венчурной инфраструктуры//Теория и практика общественного развития, № 19, 2014. М.: Издательский дом «Хорс», 2014.
7. М. Р. Козлов. Ускорение на ходу эффективный бизнес-тренинг для стартапов, или что же все-таки ускоряется в акселераторе?//Креативная экономика, № 7, 2013.
8. Д. А. Статовский, Е. Ю. Статовская. Локализация инновационной деятельности, роль коммуникаций и близости в вопросах трансфера инноваций//Материалы международного круглого стола «Роль международных технологических брокеров в реализации интеграции исследований разработок ИТ и ключевых технологий будущего». СПб.: Университет ИТМО, 2014.
9. Д. А. Статовский. Современная практика регулирования инновационной деятельности и концепция микросистем инноваций//Инновации, № 2, 2015.
10. А. В. Цветных, Ю. В. Федорова. Бизнес-акселератор как специальная форма поддержки инновационной деятельности в регионе//Актуальные проблемы авиации и космонавтики, Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М. Ф. Решетнева. Красноярск, 2013.
11. Is Canada's accelerator model broken? <http://www.business.financialpost.com>.
12. <http://habrahabr.ru/company/friifond/blog/197800>.
13. http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_startup_factories_0.pdf.
14. <http://www.seed-db.com/accelerators>.
15. <http://www.startupweekend.org>.
16. <http://sumit.ru>.
17. <http://www.iidf.ru/startups/accel>.
18. <https://vk.com/business4me>.

The role of business-accelerators in the system of innovation

D. A. Statovskiy, General Director, UNC Media LLC.

The article is concerned with the analysis of business-accelerator model. It presents current approaches to the definition of the business-accelerators and its' role in the system of innovation. The article provides key statistics of international business-accelerator programs for the last 10 years.

Keywords: business-accelerator, business-acceleration, innovations, system of innovation, innovation transfer, startups support, regulation of innovation activities.